

KIRIN

Investor Day 2024

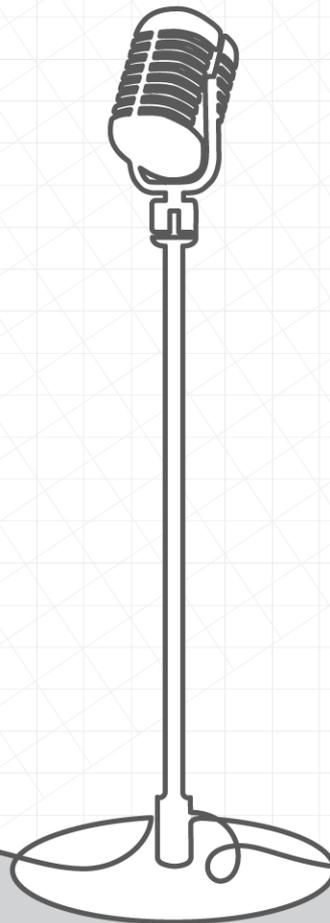
オープニングリマーク

Kirin Holdings Company, Limited

代表取締役社長COO

南方 健志

December 18, 2024



代表取締役社長 COO

南方 健志

Takeshi Minakata



- ▶ 現場での実行力を最大化する上で「三現主義」を大切にしている
- ▶ モノづくりにおけるイノベーションを通じて、ワクワクするような会社になりたい

経歴



製造部門で培った現場力



豪州・欧州・ミャンマーでの海外事業経験



ヘルスサイエンス事業立ち上げをリード



医薬事業でグローバル経営

キリングroupの新しい執行体制

よるこびがつなく世界へ



- ▶ キリングroupの経営はチームでの経営。専門性をもった各役員による執行体制で事業ポートフォリオを強くしていく
- ▶ ほぼ全員が新しいアサインメントを得た執行体制で、多様性に富む社外取締役と議論し、戦略実行を担う



CEO 磯崎 功典



取締役副社長 坪井 純子

- ▶ 人財の力で経営戦略の実現を加速



取締役 吉村 透留

- ▶ ヘルスサイエンス事業をグループの第三の柱へ



取締役CFO 秋枝真二郎

- ▶ 卓越した事業経験をベースとした財務戦略



山形 光晴

ブランド、マーケティング、デジタル



岩崎 昭良

SCM、生産技術戦略



永嶋 一史

品質保証統括



藤川 宏

CSV戦略、広報戦略



横山 昌人

R&D戦略



三橋 英記

事業提携・投資戦略、
リスク管理統括
海外担当

キリンのCSV経営と価値創造

- ▶ キリングループ独自の事業ポートフォリオを通じて、健康・環境・コミュニティの社会課題に対して提案を行い、経済的価値も生んでいく



- 1 新経営体制を率いて、人財・技術・デジタル & 現場力 で競争優位となる会社へ変革
- 2 事業会社の経営陣・従業員とともに課題をスピーディに解決し、戦略実現力を高めていく
- 3 CEOと役割分担しながら、投資家の皆様との対話を積極的に行い、戦略に活かしていく



▶ これらを源泉として、新しい発想やイノベーションを起こしていく

▶ 酒類・飲料・ヘルスサイエンス・医薬の4つの事業でアウトパフォームする成果を出す

過去から継承していくものと、今後、進化・加速させていくもの

- ▶ CSVを経営の根幹に据え、発酵バイオテクノロジーをベースとした事業を行うことは、新しい経営体制でも継承していく
- ▶ 今後は、継承したものをベースにしながら、既存事業を強くすることと、ヘルスサイエンス事業を収益の柱とすることを進化・加速させていく

過去から
継承していくもの

CSV経営

発酵・バイオテクノロジーや
人財・技術力・マーケティング・
ICTなどの各組織能力

今後、進化・加速
させていくもの

戦略実現力の強化

酒類・飲料・医薬事業の
持続的な成長

ヘルスサイエンス事業の
収益化

多くの社会課題を解決



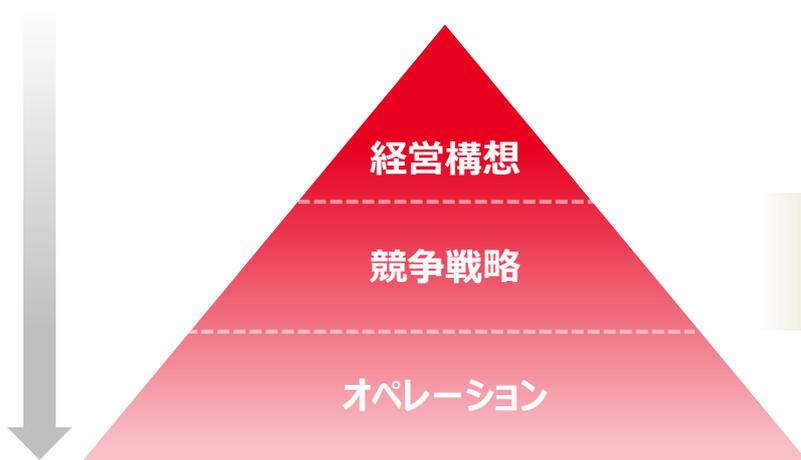
戦略を実現する力の強化と直近の実現例

Joy brings us together

戦略実現力強化①：競争優位な現場力の発揮

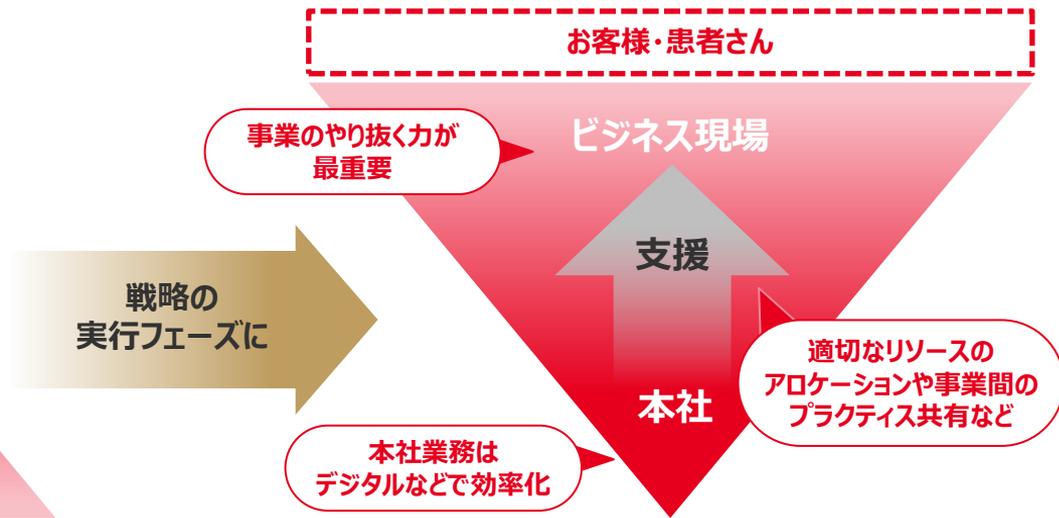
- ▶ 2019年から取り組んできた長期経営構想も、着実に構造改革が進み、成果を創出するステージに。
- ▶ ビジネス現場で戦略をやり抜く力が最重要であり、着任以降、まずはここに着手。

戦略や変革の浸透ステージ



CSV経営や新しい事業の立ち上げなど、大きな変革が必要な際は大きな絵を描き、それを組織に浸透させていく

成果創出ステージ



目指した山に登っていくフェーズではビジネスの最前線で見つかった課題を柔軟に解決し、やり抜くことが必要

戦略実現力強化②：人財、R&D、デジタルにおける卓越した組織能力の獲得

- ▶ モノづくりで競争優位を保つには現場力とともにイノベーションが必要。そのために重要なのは、人財・技術力・デジタル
- ▶ この3つに優先的に投資を行い、各事業における競争優位性を確保する

人財



卓越した人財が
経営戦略の実効性を高める

R&D



最先端のR&D技術で
イノベーションを創出する

デジタル



飛躍的な生産性向上と
革新的な価値創造を加速

マーケティングに加えて、この3つで非連続的な進化を実現する

戦略実現力の成果：各事業でフェーズが変わってきている

▶ キリングroupは、投資の集中と選択をベースに着実に実行力を上げてきており、各事業の収益力向上への成果が出始めている。今後、持続的成長に向けてさらに勢いをつけていく。



酒類・飲料事業

- 「晴れ風」の成功
- 豪州・米国での市場アウトパフォーム
- 国境を超える「氷結」の展開
- Coke Northeastの飛躍的成長



ヘルスサイエンス事業

- Blackmoresの順調な進捗
- FANCLの獲得とPMI
- 協和発酵バイオの構造改革



医薬事業

- グローバル戦略品の成長
- KHK4083/AMG451(rocatinlimab) 臨床試験の順調な進捗
- Orchard Therapeutics、Kura Oncologyとの協業

持続的な事業の成長・収益向上に向けて、さらに加速する

- 構造改革に取り組んでいた協和発酵バイオは、アミノ酸事業とHMO事業のMEIHUA社への譲渡契約を締結
- 今後のキリングroupのヘルスサイエンス事業は、BtoC事業に経営資源を集中する

MEIHUA社と事業譲渡契約を締結

- アミノ酸及びHMO事業を約105億円にて譲渡する契約を締結
- MEIHUA社は各種アミノ酸の製造販売を行う中国の大手バイオ産業会社であり、引き続きお客様へ高品質な製品を確実にお届けするために最良な譲渡相手
- HMO事業も、最大市場である中国で強い販売力を持つMEIHUA社の方がベストオーナーと判断

今後のタイムライン

事業譲渡合意

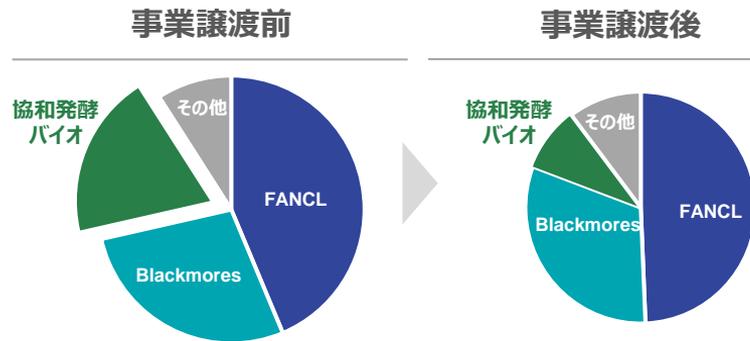
クロージング予定



譲渡損失や一時費用として約290億円を
をその他営業費用等として計上

譲渡完了まで対象の事業の業績は
引き続きキリングroupに取り込まれる

ヘルスサイエンス事業の構成の変化



- 本件の実行により、協和発酵バイオは、今後はシチコリン等のスペシャリティ素材事業に絞り込んだスリムな体制となる
- BtoC事業に経営資源を投下し、各ブランド価値を上げることで、収益化を目指す



**お客様や投資家など、
すべてのステイクホルダーに支持され、
企業価値をあげることが
私の必達の課題**

	内容	登壇者	
10:00-10:05	司会挨拶	キリンホールディングス 財務戦略部 IR室長	土本 浩貴
10:05-10:20	オープニングリマーク	キリンホールディングス 代表取締役社長 COO	南方 健志
10:20-11:00	プレゼンテーション① / Q&Aセッション 「ヘルスサイエンス事業 成長戦略」	キリンホールディングス 取締役常務執行役員 ヘルスサイエンス戦略 担当	吉村 透留
5分	休憩		
11:05-11:30	プレゼンテーション② / Q&Aセッション 「人財戦略」	キリンホールディングス 取締役副社長	坪井 純子
11:30-11:50	プレゼンテーション③ / Q&Aセッション 「CSV経営の進捗報告」	キリンホールディングス 常務執行役員 CSV戦略、広報戦略 担当	藤川 宏
11:50-12:00	総括 / Q&Aセッション	キリンホールディングス 代表取締役社長 COO	南方 健志
12:00	クロージング	キリンホールディングス 財務戦略部 IR室長	土本 浩貴

プレゼンテーション 1

ヘルスサイエンス事業 成長戦略



キリンホールディングス株式会社

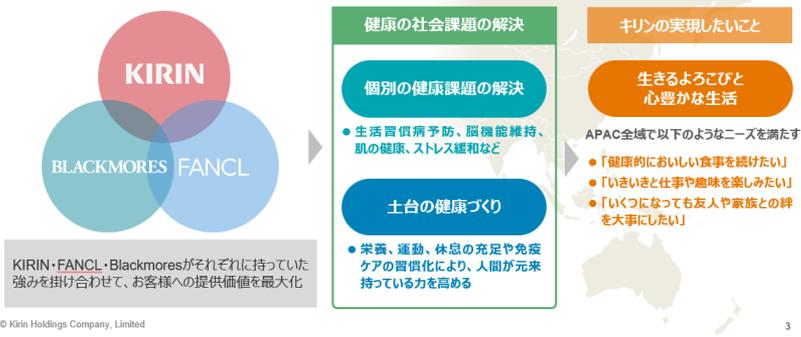
取締役常務執行役員
ヘルスサイエンス戦略 担当

吉村 透留

- [略歴]
- 1988年 キリンビール 入社
 - 2012年 Lion – Kirin Strategy & Technical Liaison Director
 - 2016年 キリン 経営企画部長
 - 2019年 キリンホールディングス 常務執行役員 経営企画部長
 - 2022年 キリンビバレッジ 代表取締役社長
 - 2024年 現職

キリンがヘルスサイエンス事業で実現したいこと

- 人間が元来持っている力を高めることで、人種や性別、年齢などに関係なく、すべての人の生きるよるこびと心豊かな生活の実現により、APAC最大級のヘルスサイエンスカンパニーとなる



プレゼンテーション 2

人財戦略



キリンホールディングス株式会社

取締役副社長

坪井 純子

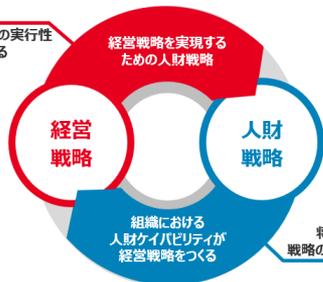
- 【略歴】
- 1985年 キリンビール 入社
 - 2010年 横浜赤レンガ 代表取締役社長
 - 2012年 キリンホールディングス
CSR推進部長 兼 コーポレートコミュニケーション部長
 - 2013年 キリン CSV本部 ブランド戦略部長
 - 2019年 キリンホールディングス 常務執行役員 ブランド戦略部長
 - 2020年 ファンケル社外取締役（現任）
 - 2022年 キリンホールディングス 常務執行役員
 - 2023年 キリンホールディングス 取締役常務執行役員
 - 2024年 現職

人財戦略と経営戦略の連携



目今の経営戦略を実現するための人財戦略と、将来の可能性を広げるための戦略とを循環させている。

現時点の戦略の実行性を高める



将来における戦略の可能性を広げる

キリングループの人財の強み

- 経営基幹人財候補が、**酒類・飲料・医薬・ヘルスサイエンス**各事業で多岐にわたる経験を積み、グループの成長を担う人財として成長していく
- 育成された人財が、**グループの経営戦略や事業戦略を変革し、強い事業を生み出す**

プレゼンテーション 3

➤ CSV経営の進捗報告



キリンホールディングス株式会社

常務執行役員
CSV戦略、広報戦略 担当

藤川 宏

- [略歴]
- 1987年 キリンビール 入社
 - 1995年 コーネル大学留学 経営学修士号取得
 - 1998年 Lion Nathan 出向
 - 2010年 キリンホールディングス・シンガポール 社長
 - 2015年 ミャンマーブルワリー社長
 - 2017年 キリンホールディングス 執行役員 人事部長
 - 2019年 公益財団法人日本サッカー協会 人事部長
 - 2022年 現職

CSV経営の進化

➤ 「環境」で先進的に進化してきた取り組みは、コミュニティの場所固有の社会課題解決へとつながり、商品・サービスが生まれ、経済的価値創発につながっている。



© Kirin Holdings Company, Limited 【機密性区分：重要 (B)】 (開示範囲：関係者限り)

2

この資料は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。
銘柄の選択、投資の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

This material is intended for informational purposes only and is not a solicitation or offer to buy or sell securities or related financial instruments.



よろこびがつなぐ世界へ

Joy brings us together